Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| \_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект)* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **РЭУ им. Г.В. Плеханова** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | **Краснодарский край** |
| Наименование акселерационной программы | **ИТ** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Корпоративное посвящение с помощью очков виртуальной реальности |
| **2** | **Тема стартап-проекта\***  *Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.* | Корпоративное посвящение с помощью очков виртуальной реальности |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии |
| **4** | **Рынок НТИ** |  |
| **5** | **Сквозные технологии** |  |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1432858  - Leader ID id 2622251  - ФИО Кузьмин Никита Игоревич  - телефон +79181740550  - почта [nikitakuzminboss@rambler.ru](mailto:nikitakuzminboss@rambler.ru) |
| **7** | **Команда** **стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) | | 1 | *U1428494* | *id 4036011* | Денисенко Ксения Сергеевна | Участник | 89182413316  [dksenia\_75\_39@mail.ru](mailto:dksenia_75_39@mail.ru) |  |  | | 2 | *U727032* | *id 2242678* | Ермакова Юлия Сергеевна | Трекер | *89628733603*  [ermakova.u.s.kfrea@mail.ru](mailto:ermakova.u.s.kfrea@mail.ru) | Заместитель директора Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова |  | | 3 | *U486682* | *id 2155965* | Петровский Дмитрий Анатольевич | наставник | 89180715107  [dimkapetrovskiy@yandex.ru](mailto:dimkapetrovskiy@yandex.ru) | Специалист отдела информатизации Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова |  | | |
|  | плаН реализации стартап-проекта | |
| 8 | **Аннотация проекта\***  *Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты* | **Цель:** Целью проекта «Корпоративное посвящение с помощью очков виртуальной реальности» является улучшение процесса адаптации новых сотрудников за счет использования технологий виртуальной реальности, тем самым улучшая их вовлеченность, сохранение знаний и общую интеграцию в корпоративную культуру.  **Задачи:**  1. Разработка комплексной программы обучения виртуальной реальности.  2. Улучшение вовлеченности и сохранение знаний.  3. Развитие чувства принадлежности и культурной интеграции.  4. Оценка эффективности обучения.  **Ожидаемые результаты:**  1. Повышение вовлеченности сотрудников.  2. Улучшенное сохранение знаний.  3. Улучшенная культурная интеграция.  4. Усовершенствованный процесс адаптации.  5. Информация на основе данных для постоянного улучшения.  **Потенциальные потребительские сегменты:** Средние, крупные и особо крупные предприятия. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\***  *Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход* | Программный продукт – VR симулятор, позволяющий новым сотрудникам ознакомиться с историей компании, её ценностями, политикой, структурой и тд., с минимальными затратами по времени. Человеческий ресурс также будет использоваться по минимуму, что позволит компании повысить производительность труда. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\***  *Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Данный проект позволяет решить проблему затраты человеческого ресурса. Больше не нужно отвлекать сотрудников из штата или нанимать отдельных сотрудников, которые будут заниматься процессом корпоративного посвящения. Человеческий ресурс не будет затрачиваться в этой сфере. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\***  *Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)* | Сектор рынка B2B, B2C, B2G.. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\***  *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Проект создается с использованием программного обеспечения (ПО) и применением VR технологий.  ПО – это совокупность компьютерных программ и связанных с ними данных, которая содержит инструкции по указанию компьютеру, что и как делать. Программное обеспечение относится к одной или нескольким компьютерным программам и данным, хранящимся в хранилище компьютера для определенных целей.  Технология виртуальной реальности (virtual reality, VR) — это комплексная технология, позволяющая погрузить человека в иммерсивный виртуальный мир при использовании специализированных устройств (шлемов виртуальной реальности). Виртуальная реальность обеспечивает полное погружение в компьютерную среду, окружающую пользователя и реагирующую на его действия естественным образом. |
| 13 | Бизнес-модель\*  *Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.* | Создание юридического лица. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Компании, специализирующиеся на корпоративных мероприятиях: Это могут быть событийные агентства и компании, предоставляющие разнообразные услуги для корпоративных мероприятий, включая обучение и развлечения. 2. Образовательные учреждения и тренинговые центры: Организации, предоставляющие обучающие программы и тренинги для корпораций, могут конкурировать в сфере образовательных VR-мероприятий. |
| 15 | **Ценностное предложение\***  *Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | Мы предлагаем организацию корпоративного посвящения с использованием технологии виртуальной реальности, что позволяет компаниям экономить время, не нужно отвлекать сотрудников из штата или нанимать отдельных сотрудников, а участникам позволяет испытать уникальные и захватывающие ощущения, создавая незабываемый опыт, который они будут помнить на долгие годы. |
| 16 | **Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)\***  *Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым* | Уникальные разработки и контент (РИД): Имея в своем распоряжении команду высококвалифицированных VR-разработчиков, проект имеет уникальные программы, специально адаптированные под компании заказчиков. Это создает конкурентное преимущество в предоставлении инновационных и персонализированных услуг в сфере корпоративного посвящения. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\***  *Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению* | 1. Очки виртуальной реальности: В проекте используются специальные очки виртуальной реальности, которые позволяют пользователям погружаться в виртуальную среду. Очки должны быть совместимы с различными устройствами и иметь достаточную производительность для создания графических и звуковых эффектов, необходимых для корпоративного посвящения. 2. Графический движок: Проект должен использовать современные графические движки, такие как Unity или Unreal Engine, для создания и отображения виртуальной среды. Графический движок должен обеспечивать высокое качество графики и плавную анимацию, чтобы создать реалистичное и увлекательное виртуальное окружение. 3. Система отслеживания движений: В проекте может быть использована система отслеживания движений, которая позволяет пользователям взаимодействовать с виртуальным миром с помощью своих движений и жестов. Это может быть реализовано с помощью специальных контроллеров или сенсоров, которые могут определить положение и движения пользователей. 4. Звуковая система: В проекте должна быть предусмотрена качественная звуковая система, которая создает объемный звуковой фон в виртуальном мире. Это может быть достигнуто с помощью встроенных динамиков в очках виртуальной реальности или внешних наушников, которые выводят звук. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры включают определение целей и задач проекта, разработку плана действий, организацию команды проекта, а также управление ресурсами и координирование всех процессов.  Производственные параметры включают в себя разработку и производство специализированных очков виртуальной реальности с техническими возможностями, необходимыми для реализации концепции корпоративного посвящения. Это может включать в себя разработку программного обеспечения, создание уникальных сценариев и визуальных эффектов.  Финансовые параметры включают в себя определение бюджета проекта, расчет затрат на разработку и производство программы для очков виртуальной реальности и их закупку, оценку стоимости маркетинговых и рекламных мероприятий, анализ предполагаемых доходов и рентабельности проекта. Также важно учитывать возможные риски и неопределенности, связанные с финансовой стороной проекта. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\***  *Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)* | * Уникальные, кастомизированные VR-программы, созданные под конкретные потребности компаний. * Эффективные образовательные и развлекательные элементы в VR-программах. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\***  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | 1. Очки виртуальной реальности: необходимо определить требования к очкам виртуальной реальности, такие как разрешение дисплея, угол обзора, частота обновления изображения и т.д. Важно выбрать и приобрести подходящие очки, которые обеспечат удобство использования и высокое качество воспроизведения виртуальной среды. 2. Программное обеспечение: необходимо разработать специальное программное обеспечение для создания и управления виртуальной средой корпоративного посвящения. Это может включать в себя создание трехмерных моделей сценария посвящения, анимацию персонажей и объектов, интерактивные элементы, звуковые эффекты и т.д. 3. Техническая инфраструктура: для проведения корпоративного посвящения с использованием очков виртуальной реальности необходима соответствующая техническая инфраструктура. Возможно, потребуется создать специальное помещение или зону, оснащенную соответствующим оборудованием. 4. Тестирование и оптимизация: после создания продукции важно провести тестирование и оптимизацию, чтобы убедиться, что виртуальная среда работает стабильно, не вызывает дискомфорта или проблем со здоровьем у пользователей, и соответствует желаемым требованиям и ожиданиям компании. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  *Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше* | Проект находится на стадии разработки |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект требует наличия соответствующей инфраструктуры и оборудования, что может стимулировать развитие технической базы образовательной организации/региона заявителя/предприятия. Внедрение новых технических средств, связанных с использованием виртуальной реальности, может способствовать развитию IT-индустрии и повышению конкурентоспособности предприятий и выпускников образовательной организации/региона. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | * Продажи через презентации на корпоративных мероприятиях. * Веб-сайт и онлайн-платформы для привлечения клиентов. * Сотрудничество с маркетинговыми агентствами и событийными организаторами. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Отдельный веб-сайт: Создание специального веб-портала, где компании могут ознакомиться с предложением и приобрести услугу. 2. Частные отдельные продажи: Предлагать услугу напрямую компаниям или корпоративным консультантам, которые специализируются на организации корпоративных мероприятий. 3. Участие в выставках и конференциях: Участия на выставках, специализирующихся на корпоративных мероприятиях или инновационных технологиях, чтобы ознакомить с услугой широкую аудиторию. 4. Реклама и PR: Использование целевой рекламы на Интернет-платформах, создание пресс-релизов и сотрудничество с медийными партнерами для продвижения данной услуги. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Данный проект позволяет решить проблему затраты человеческого ресурса. Больше не нужно отвлекать сотрудников из штата или нанимать отдельных сотрудников, которые будут заниматься процессом корпоративного посвящения. Человеческий ресурс не будет затрачиваться в этой сфере. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\***  *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | Данный проект позволяет решить проблему затраты человеческого ресурса. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\***  *Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)* | Человеческий ресурс не будет затрачиваться в этой сфере. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | С помощью программы, очков виртуальной реальности |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Данный проект будет точно рентабельным, так как решается вопрос времени и расходов компаний. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Получить грант и реализовать его.** |  |  |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ (<https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php> ) |  |
| ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ  (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА) *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)*  *Указывается информация о составе коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного*  *предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* |  |
| Техническое оснащение  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы)  *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на*  *момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть*  *осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА | |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.): |  |
| Перечень планируемых работ с детализацией | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| Поддержка других институтов  инновационного развития | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| Платформа НТИ |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| Для исполнителей по программе УМНИК | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

Календарный план

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |